



ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΓΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ

«ΞΕΚΙΝΗΣΤΕ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ»
ΓΙΑ ΠΡΟΣΦΥΓΕΣ ΚΑΙ ΑΙΤΟΥΝΤΕΣ
ΑΣΥΛΟ

ΕΝΑ ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΣΧΕΔΙΑΣΜΕΝΟ ΑΠΟ

INTEGRACTION
Socio-Economic Integration of Refugees and Asylum Seekers



Πίνακας Περιεχομένων

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΘΕΜΑ ΤΟΥ ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟΥ;	2
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ	3
ΠΩΣ ΜΠΟΡΩ ΝΑ ΕΝΙΣΧΥΣΩ ΤΙΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΜΟΥ;	4
ΠΟΥ ΜΠΟΡΩ ΝΑ ΒΡΩ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΜΑΘΗΜΑΤΑ;	5
ΧΡΗΣΙΜΟΙ ΣΥΝΔΕΣΜΟΙ	6
ΕΝΑΡΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΒΗΜΑ-ΒΗΜΑ	8
ΠΩΣ ΑΝΑΠΤΥΣΣΩ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΜΟΥ ΙΔΕΑ	9
ΠΩΣ ΑΝΑΠΤΥΣΣΩ ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΥ ΣΧΕΔΙΟ	10
ΝΟΜΙΚΗ ΔΟΜΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	13
ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	14
ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ	15
ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΟΜΑΔΑΣ	15
ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΪΕΣ	16

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΘΕΜΑ ΤΟΥ ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟΥ;

Η επιχειρηματικότητα έχει γίνει ένα απαραίτητο μονοπάτι για την απασχόληση των μεταναστών και των προσφύγων στην Ευρώπη. Επιπλέον, η επιχειρηματικότητα είναι ακόμη ένας εξαιρετικός τρόπος ένταξης στις κοινότητες. Επομένως, η έναρξη της δικής σας επιχείρησης είναι ένας πολύ καλός τρόπος για να συμμετέχετε ενεργά στην τοπική κοινότητα.

Ωστόσο, υπάρχουν πολλά πράγματα που πρέπει να σκεφτείτε όταν ξεκινάτε μια νέα επιχείρηση. Πρώτα απ' όλα, για να ανοίξετε τη δική σας επιχείρηση θα πρέπει να ελέγξετε την άδεια παραμονής σας. Στις περισσότερες χώρες, πρέπει να έχετε δικαίωμα παραμονής για να σας επιτραπεί να είστε αυτοαπασχολούμενοι, αλλά πρέπει να έχετε και τις απαραίτητες επαγγελματικές ικανότητες και επαρκείς γλωσσικές δεξιότητες στην εθνική γλώσσα.

Επιπλέον, εάν θέλετε να δημιουργήσετε μια επιχείρηση, είναι απαραίτητη μια καλή επιχειρηματική ιδέα και ένα καλά οργανωμένο επιχειρηματικό σχέδιο. Θα πρέπει επίσης να λάβετε υπόψη σας εάν έχετε επαρκείς επαγγελματικές δεξιότητες και (εργασιακή) εμπειρία. Είναι σημαντικό να είστε εξοικειωμένοι με τους νόμους που διέπουν τον τομέα της επιχείρησής σας και την επιχειρηματικότητα γενικά, ειδικά εάν πρόκειται να αναλάβετε τη διοίκηση της επιχείρησής σας μόνοι σας. Είναι επίσης σημαντικό να γνωρίζετε τους πελάτες και τις μεθόδους πωλήσεων. Μην ξεχνάτε ότι υπάρχουν και κίνδυνοι στην επιχειρηματικότητα. Η επαρκής χρηματοδότηση και ο προσεκτικός προγραμματισμός είναι απαραίτητα. Επίσης, προσωπικά χαρακτηριστικά που περιλαμβάνουν την ανάληψη κινδύνων, την εξωστρέφεια και μια θετική στάση θα είναι χρήσιμα. Η εργασία μερικής απασχόλησης στον κλάδο που θέλετε να ανοίξετε την επιχείρησή σας μπορεί επίσης να σας βοηθήσει να αποκτήσετε αυτές τις απαραίτητες δεξιότητες.

Αλλά δεν χρειάζεται να ανησυχείτε. Αυτό το εγχειρίδιο θα σας βοηθήσει να αναπτύξετε ένα σχέδιο για την επιχειρηματική σας ιδέα, να αξιολογήσετε τις επιχειρηματικές σας δυνατότητες και επιπλέον παραθέτει επαφές που σας κατευθύνουν πώς να ξεκινήσετε ή / και πού να λάβετε συμβουλές, υποστήριξη και εκπαίδευση. Θα μιλήσουμε για επιχειρηματικές ικανότητες, πώς να καταχωρήσετε νομικά την επιχείρησή σας, πώς να χρηματοδοτήσετε την επιχείρησή σας και θα σας προσφέρουμε έναν βήμα-βήμα οδηγό για τη σύσταση της επιχείρησής σας.



ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ



Τι δεξιότητες χρειάζομαι;

Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, για να ξεκινήσετε με επιτυχία τη δική σας επιχείρηση θα χρειαστείτε κάποιες επιχειρηματικές δεξιότητες. Αυτές οι δεξιότητες μπορεί να είναι προσωπικά χαρακτηριστικά, κοινωνικές ικανότητες ή επαγγελματικές γνώσεις. Παρακάτω, παραθέτουμε ορισμένες σημαντικές δεξιότητες. Εάν δείτε ένα από τα χαρακτηριστικά ως δυνατό σας στοιχείο, μπορείτε να επιλέξετε το πλαίσιο για μια καλύτερη επισκόπηση των χαρακτηριστικών πάνω στα οποία θα πρέπει να δουλέψετε.

Προσωπικά χαρακτηριστικά

Το πιο σημαντικό: ένα καλό επίπεδο της εθνικής γλώσσας. Πρέπει να αναρωτηθείτε:



- Πόσο ισχυρό κίνητρο έχω;
- Πόσο δημιουργικός και περίεργος είμαι;
- Πόση αυτοπεποίθηση φαίνεται να έχω;
- Είμαι φιλόδοξος και πειθαρχημένος;
- Είμαι πρόθυμος να μάθω;
- Μπορώ να αντιμετωπίσω ήρεμες καταστάσεις και πώς να αντιδρώ στις αλλαγές;
- Είμαι ανοιχτόμυαλος για νέα πράγματα και φιλικός προς τους άλλους;

Κοινωνικές ικανότητες

Χρήσιμο να έχετε: Ένα καλό δίκτυο, μια καλή στρατηγική μάρκετινγκ, μια βάση πελατών. Πρέπει να αναρωτηθείτε:



- Πόσο επικοινωνιακός είμαι;
- Πόσο υπεύθυνα λειτουργώ και πόσο αξιόπιστος είμαι;
- Πόσο επίμονος είμαι και πόσο ανοιχτός είμαι απέναντι σε άλλες ιδέες ή προτάσεις;
- Είμαι ομαδικός παίκτης;
- Πόσο ανθεκτικός είμαι;
- Έχω διαπολιτισμική τεχνογνωσία;

Επιπλέον: θα χρειαστείτε μια καλή κατανόηση της πελατειακής σας βάσης, πράγμα που σημαίνει ότι πρέπει να γνωρίζετε τι θέλουν οι πιθανοί πελάτες σας και πώς να τους προσεγγίσετε, καθώς και να είστε σε θέση να επικοινωνείτε μαζί τους αποτελεσματικά.

Επαγγελματικές δεξιότητες

Όταν σκέφτεστε την επιχειρηματική σας ιδέα, θα πρέπει επίσης να σκεφτείτε και να κάνετε κάποια έρευνα σχετικά με τις ακόλουθες ερωτήσεις για τον τομέα που σας ενδιαφέρει:



- Η ιδέα μου υπάρχει ήδη στην αγορά;
- Είναι αποδεκτή;
- Πόσους ανταγωνιστές έχω;
- Πόσο ισχυρός είναι αυτός ο ανταγωνισμός;
- Ποιος κύκλος εργασιών και κέρδη επιτυγχάνονται, π.χ. σε σχέση με τον αριθμό των εργαζομένων ή το μέγεθος των εγκαταστάσεων.

ΠΩΣ ΜΠΟΡΩ ΝΑ ΕΝΙΣΧΥΣΩ ΤΙΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΜΟΥ;

Εάν έχετε αποκτήσει μια καλή επισκόπηση των σημείων που αναφέρονται παραπάνω, θα είστε καλά προετοιμασμένοι να διαχειριστείτε τα επόμενα βήματα. Σε περίπτωση που έχετε γνωρίσει ότι μπορεί να χρειαστείτε μερικές πρόσθετες πληροφορίες, ή εξακολουθείτε να μην διαθέτετε κάποιες σημαντικές δεξιότητες ή πρέπει να βελτιώσετε μερικές από αυτές θα μπορούσατε:



Να διαβάσετε

Κάνετε έρευνα σε βιβλία σχετικά με επιχειρήσεις που μπορείτε να βρείτε στις περισσότερες βιβλιοθήκες. Μπορείτε επίσης να διαβάσετε άρθρα σχετικά με τις επιχειρήσεις στο Διαδίκτυο, σε εφημερίδες και περιοδικά ή να παρακολουθήσετε ιστολόγια, διαλέξεις, δημοσιεύσεις μέσω και μελέτες περιπτώσεων.



Να παρακολουθήσετε εκπαιδευτικά προγράμματα

Βρείτε και παρακολουθήστε χρηματοδοτούμενα προγράμματα κατάρτισης από πανεπιστήμια ή ιδιωτικούς φορείς πάνω στη διοίκηση επιχειρήσεων, τις τεχνικές δεξιότητες ή τα κίνητρα και την επιχειρηματικότητα.



Να μάθετε από επιτυχημένους επιχειρηματίες

Θα μπορούσατε να βρείτε επιτυχημένους επιχειρηματίες που θα σας μιλήσουν για τις επιχειρήσεις τους. Εάν σας επιτρέψουν να επισκεφθείτε τις εγκαταστάσεις της επιχείρησής τους, παρατηρήστε τις καθώς εργάζονται και μάθετε από αυτές. Εάν είναι δυνατόν, εργαστείτε ως μαθητευόμενος σε μια ανάλογη επιτυχημένη επιχείρηση. Επιπλέον, διαβάστε ιστορίες επιτυχίας επιτυχημένων επιχειρηματιών. Θα τα βρείτε εύκολα σε επιχειρηματικά περιοδικά ή στο διαδίκτυο.



Να ζητήσετε βοήθεια από άλλους

Συζητήστε με τους φίλους και την οικογένειά σας για τους τομείς όπου χρειάζεστε βελτίωση. Θα μπορούσατε επίσης να συμμετάσχετε σε μια επιχειρηματική ένωση, επιμελητήρια, φόρουμ ή μια ομάδα εθελοντών για να συζητήσετε τα θέματα με άλλους που βρίσκονται ή έχουν βρεθεί σε παρόμοια κατάσταση.

ΠΟΥ ΜΠΟΡΩ ΝΑ ΒΡΩ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΜΑΘΗΜΑΤΑ;

Εάν δεν είστε ακόμα σίγουροι αν είστε καλά προετοιμασμένοι να ανοίξετε τη δική σας επιχείρηση, μπορείτε να λάβετε μέρος σε μαθήματα, εργαστήρια και εκπαίδευση. Ακόμα κι αν αισθάνεστε προετοιμασμένοι, πρέπει να το κάνετε ούτως ή άλλως, μόνο οφέλη θα σας αποφέρει. Όταν σκέφτεστε την επιχειρηματικότητα ως επιλογή σταδιοδρομίας, ή θέλετε να ξεκινήσετε ή έχετε ξεκινήσει τη δική σας επιχείρηση, η επαγγελματική κατάρτιση ή η κατάρτιση επιχειρηματιών μπορεί να σας βοηθήσει να ενισχύσετε τις δεξιότητές σας και να γίνετε επιτυχημένος επιχειρηματίας και διαχειριστής της δικής σας επιχείρησης.

Τα μαθήματα, τα εργαστήρια ή η κατάρτιση μπορούν να πραγματοποιηθούν δια ζώσης, καθώς και διαδικτυακά. Επιλέγοντας το μέρος που σας ενδιαφέρει, μπορείτε να βρείτε διαθέσιμα μαθήματα στο Διαδίκτυο και να μάθετε πώς να εγγραφείτε στα μαθήματα. Μπορείτε να επικοινωνήσετε με τους οργανισμούς που αναφέρονται παρακάτω, οι οποίοι θα σας βοηθήσουν να ενισχύσετε τις ικανότητές σας παρέχοντας συμβουλές ή προσφέροντας μαθήματα σχετικά με τα απαιτούμενα θέματα.



ΧΡΗΣΙΜΟΙ ΣΥΝΔΕΣΜΟΙ

Εάν θέλετε να ανοίξετε μια επιχείρηση στην Ελλάδα, θα χρειαστείτε έναν αριθμό φορολογικού μητρώου (ΑΦΜ), από την τοπική υπηρεσία είσπραξης φόρων, και έναν αριθμό κοινωνικής ασφάλισης (ΑΜΚΑ), από το Ινστιτούτο Κοινωνικής Ασφάλισης. Τα έντυπα αίτησης για την άδεια παραμονής μπορούν να διατεθούν από το τοπικό δημοτικό γραφείο ή νομό όπου πρέπει να υποβληθεί στα ελληνικά, είτε αυτοπροσώπως είτε μέσω εξουσιοδοτημένου δικηγόρου. Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με την αυτό-απασχόληση στην Ελλάδα μπορείτε να επικοινωνήσετε με τους ακόλουθους οργανισμούς:

- Το ΕΣΠΑ επιδιώκει να αντιμετωπίσει τις διαρθρωτικές αδυναμίες στην Ελλάδα. Οι επιχειρήσεις (ειδικά οι μικρές επιχειρήσεις), οι δημόσιοι φορείς, οι ενώσεις και τα άτομα που πληρούν συγκεκριμένες προϋποθέσεις δικαιούνται των παροχών του ΕΣΠΑ (π.χ. χρηματοδοτικές επιχορηγήσεις, χρηματοδότηση, συμβουλευτικές υπηρεσίες, επαγγελματικά προγράμματα κλπ.). Όλα τα έργα εξετάζονται, υπό την προϋπόθεση ότι πληρούν τα κριτήρια επιλογής που αποφασίζει η διαχειριστική αρχή για το σχετικό πρόγραμμα.
- Ο ΟΑΕΔ, ως ο κύριος οργανισμός για την Απασχόληση Ανθρώπινου Δυναμικού, προσφέρει ένα εξειδικευμένο συμβουλευτικό πρόγραμμα για άτομα που θέλουν να αναπτύξουν δεξιότητες που εμπνέουν μια επιχειρηματική ιδέα και τη μεταφράζουν σε ένα επιχειρηματικό σχέδιο που θα είναι ένας οδηγός για την έναρξη μιας βιώσιμης επιχείρησης. Αυτό το πρόγραμμα αφορά όλους τους πολίτες της χώρας που είναι εγγεγραμμένοι στο μητρώο του οργανισμού.
- Οι επιχορηγήσεις της ΕΕ διατίθενται σε επιχειρήσεις και ιδιώτες σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες, μέσω άμεσης ή έμμεσης παροχής. Πρέπει να υποβάλετε αίτηση μέσω των σχετικών περιφερειακών ή εθνικών αρχών (γνωστών ως διαχειριστικών αρχών) στο κράτος-μέλος στο οποίο είστε εγγεγραμμένοι. Αυτές οι διαχειριστικές αρχές στην Ελλάδα κατηγοριοποιούνται ανάλογα με την περιοχή για την οποία είναι υπεύθυνες και μπορείτε να τις δείτε σε αυτόν τον σύνδεσμο.
- Η Ελληνική Οργάνωση Μεταναστών προσφέρει μια σειρά εργαστηρίων και σεμιναρίων σχετικά με τον επαγγελματικό προσανατολισμό, τα νομικά ζητήματα και τις δεξιότητες ενδυνάμωσης (συμπεριλαμβανομένης της συλλογικής παρουσίας και της χρήσης των επικοινωνιακών δεξιοτήτων), και περιλαμβάνει τη συμμετοχή φορέων όπως η Γενική Ένωση Εργαζομένων, ο Έλληνας Διαμεσολαβητής και το Athens Bar. Προσφέρει επίσης Γραφείο Υποστήριξης Μετανάστευσης, το οποίο παρέχει πληροφορίες, νομική καθοδήγηση και ψυχολογική υποστήριξη.
- Το Elevate Greece είναι η επίσημη πλατφόρμα και ο κορυφαίος πόρος για αναλυτικές πληροφορίες σχετικά με το Ελληνικό Οικοσύστημα Εκκίνησης, φιλοδοξώντας να βοηθήσει να αναπτυχθεί και να επεκταθεί.
- Το Υπουργείο Μετανάστευσης και Ασύλου και ο Διεθνής Οργανισμός Μετανάστευσης πραγματοποιούν επαγγελματική κατάρτιση και ένταξη στην ελληνική αγορά εργασίας αναγνωρισμένων προσφύγων.

Επιπλέον, μπορείτε να λάβετε πληροφορίες από έργα και προγράμματα που οργανώνονται από τοπικές αρχές, ΜΚΟ, πανεπιστήμια, επαγγελματικά κέντρα, καθώς και από γενικούς συμβουλευτικούς οργανισμούς.



ΕΝΑΡΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΒΗΜΑ-ΒΗΜΑ

ΟΔΗΓΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΤΗΝ
ΕΝΑΡΞΗ ΤΗΣ ΔΙΚΗΣ ΣΑΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ



ΕΝΑΡΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΒΗΜΑ-ΒΗΜΑ

υτό το δεύτερο μέρος του εγχειριδίου είναι ένας βήμα προς βήμα οδηγός για να σας βοηθήσει να ανοίξετε τη δική σας επιχείρηση και να γίνετε επιχειρηματίας. Στις επόμενες σελίδες θα λάβετε πληροφορίες σχετικά με την ανάπτυξη μιας επιχειρηματικής ιδέας, ενός επιχειρηματικού σχεδίου, πώς να αποφασίσετε τη νομική σας δομή, τους προμηθευτές, τα βασικά στοιχεία επωνυμίας και δημιουργίας ομάδων.

Είναι σημαντικό να αναλύσετε τι σας ωθεί να ξεκινήσετε μια νέα επιχείρηση. Μια καλή «αυτο-ανάλυση» θα μπορούσε να ξεκινήσει από την αξιολόγηση των πλεονεκτημάτων και των μειονεκτημάτων μιας αυτόνομης δραστηριότητας.

Για παράδειγμα:

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ:

- Δυνατότητα υψηλότερου εισοδήματος,
- Μεγαλύτερη ευελιξία και αυτονομία σε σχέση με την εξαρτημένη εργασία,
- Επωφελείστε από την εμπειρία που αποκτάται από το κοινωνικοπολιτισμικό πλαίσιο στο οποίο ανήκετε,
- Είστε σε θέση να προσφέρετε δουλειά σε οικογένεια και φίλους που θα μπορούσαν, μια μέρα, να συνεχίσουν την επιχείρησή σας,
- Έχετε πιο ισχυρά κίνητρα για μια δραστηριότητα που δημιουργήθηκε από το μηδέν με θυσίες και αφοσίωση.

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ:

- Αναλαμβάνετε μεγαλύτερους οικονομικούς κινδύνους και ευθύνες (έναντι πελατών, προμηθευτών, υπαλλήλων και του εαυτού σας).
- Πρέπει να θυσιάσετε περισσότερο ελεύθερο χρόνο καθώς και οικονομική ασφάλεια σε σύγκριση με το να είστε απλά υπάλληλος,
- Μεγαλύτερος φόρτος εργασίας και χωρίς σταθερό πρόγραμμα (τουλάχιστον στην αρχή της διαδικασίας),



Για περισσότερες πληροφορίες ρίξτε μια ματιά στο «Εγχειρίδιο Έναρξης Επιχείρησης» από το Διεθνή Οργανισμό Εργασίας.

ΠΩΣ ΑΝΑΠΤΥΣΣΩ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΜΟΥ ΙΔΕΑ;

Η επιχειρηματική ιδέα είναι μια ιδέα η οποία μπορεί να χρησιμοποιηθεί για εμπορικούς σκοπούς. Συνήθως επικεντρώνεται σε ένα προϊόν ή μια υπηρεσία που μπορεί να πουληθεί για χρήματα, σύμφωνα με ένα μοναδικό μοντέλο. Υπάρχουν διάφορες μέθοδοι για την ανάπτυξη και τη δοκιμή μιας επιχειρηματικής ιδέας.



Ορίστε τα Προϊόντα και τις Υπηρεσίες σας

Κάθε επιχείρηση προσφέρει κάτι στους πελάτες. Αυτό το κάτι μπορεί να είναι ένα προϊόν ή μια υπηρεσία. Πρέπει να ορίσετε με σαφήνεια και ακρίβεια τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες στις οποίες θα βασιστεί η επιχείρηση απαντώντας στα ακόλουθα:

- Τι προϊόν ή υπηρεσία θα προσφέρετε;
- Ποια είναι τα χαρακτηριστικά των προϊόντων ή των υπηρεσιών σας;
- Ποια είναι τα οφέλη που θα αποφέρουν τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες σας στους πιθανούς πελάτες σας;



Ορίστε την Αγορά για την Επιχειρηματική σας Ιδέα

Πρέπει να ορίσετε την αγορά που θα εξυπηρετείτε με αυτά τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες. Οι παρακάτω ερωτήσεις θα σας βοηθήσουν:

- Σε ποια αγορά θα προσφέρετε αυτά τα προϊόντα και τις υπηρεσίες (πόλη, περιοχή, χώρα, ήπειρος, πεδίο κλπ.);
- Ποιοι θα είναι οι πελάτες αυτών των προϊόντων ή υπηρεσιών;
- Ποια είναι τα χαρακτηριστικά αυτών των πελατών που θα καταναλώσουν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας; (φύλο, ηλικία, εισόδημα, εθνικότητα κλπ.);



Ορίστε τους κύριους Ανταγωνιστές σας

Προσοχή! Μην υποτιμάτε τους ανταγωνιστές σας, επειδή η επιτυχία σας δεν βασίζεται μόνο στις δικές σας προσπάθειες, αλλά και στη δική τους απόδοση. Επομένως, είναι απαραίτητο να ορίσετε με ακρίβεια τους κύριους ανταγωνιστές σας στην αγορά:

- Ποιοι είναι οι πέντε πιο σημαντικοί εκπρόσωποι της αγοράς στον κλάδο στον οποίο κατηγοριοποιείτε την επιχειρηματική σας ιδέα;
- Τι, πού, και πώς προσφέρουν αυτοί οι πέντε σημαντικοί εκπρόσωποι της αγοράς τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους;
- Ποια είναι τα κύρια χαρακτηριστικά των προϊόντων ή των υπηρεσιών τους;
- Ποια είναι τα οφέλη των προϊόντων ή των υπηρεσιών τους;



Ορίστε τους Πόρους που Απαιτούνται για την Επιχειρηματική σας Ιδέα

Τώρα, είναι καιρός να ορίσετε τους απαραίτητους πόρους που θα χρειαστείτε εάν θέλετε η ιδέα σας να μετατραπεί σε πραγματική επιχείρηση. Θα πρέπει να ορίσετε τουλάχιστον τα ακόλουθα:

- Πόσους ανθρώπινους πόρους θα χρειαστείτε; (π.χ. εργαζόμενοι, προμηθευτές κλπ.)
- Πόσους οικονομικούς πόρους θα χρειαστείτε;
- Ποιους υλικούς πόρους θα χρειαστείτε; (π.χ. εγκαταστάσεις, εξοπλισμός κλπ.)
- Ποιους πόρους πληροφοριών θα χρειαστείτε;
- Ποιες θα είναι οι πηγές όλων αυτών των πόρων και πού θα τις βρείτε;

ΠΩΣ ΑΝΑΠΤΥΣΣΩ ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΥ ΣΧΕΔΙΟ;

Με απλά λόγια, ένα επιχειρηματικό σχέδιο είναι ένας χάρτης που περιγράφει λεπτομερώς πώς μια επιχείρηση - ειδικά μια νεοφυής - καθορίζει τους στόχους της και πώς θα τους επιτύχει. Καλύπτει τις εμπορικές, οικονομικές και λειτουργικές απόψεις μιας επιχείρησης. Είναι ιδιαίτερα χρήσιμο για νέες επιχειρήσεις, γιατί τις κρατάει επικεντρωμένες. Το πιο σημαντικό είναι ότι θα χρειαστεί να παρουσιάσετε το επιχειρηματικό σας σχέδιο σε επενδυτές ή σε κάποιο οργανισμό για δάνειο, όπως μια τράπεζα ή ένα ίδρυμα μικροχρηματοδότησης, για να λάβετε δάνειο.

Υπάρχουν δύο βασικοί τύποι επιχειρηματικού σχεδίου:

- Το παραδοσιακό επιχειρηματικό σχέδιο είναι εκτεταμένο (10-20 σελίδες), επικεντρώνεται σε λεπτομέρειες, περιεκτικό και είναι πιο κατάλληλο όταν ζητάτε χρηματοδότηση από παραδοσιακές πηγές.
- Το λιτό επιχειρηματικό σχέδιο είναι πολύ σύντομο (συνήθως 1 σελίδα). Είναι πιο κατάλληλο εάν ζητάτε χρηματοδότηση από πιο εναλλακτικές πηγές, όπως το crowdfunding. Έχει τη μορφή πίνακα που παρουσιάζει τα κύρια μέρη μιας επιχείρησης που πρέπει να οργανωθούν κατά την ίδρυση της. Αυτά τα μέρη είναι τα τετράγωνα του πίνακα όπου μπορείτε να κρατήσετε σύντομες σημειώσεις για κάθε επιχειρηματικό κομμάτι.

Στη συνέχεια θα σας δώσουμε μια επισκόπηση και των δύο τύπων:



ΤΟ ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ



Περίληψη: Αναφέρετε με σύντομο τρόπο την κύρια ιδέα της εταιρείας σας

- Γιατί θα είναι επιτυχής;
- Ποια είναι η αποστολή σας;
- Ποιο είναι το προϊόν / η υπηρεσία σας;
- Βασικές πληροφορίες σχετικά με: διοικητική ομάδα, υπαλλήλους και τοποθεσία.
- Συμπεριλάβετε χρηματοοικονομικές πληροφορίες και σχέδια οικονομικής ανάπτυξης υψηλού επιπέδου εάν
- σκοπεύετε να ζητήσετε χρηματοδότηση.



Περιγραφή εταιρείας: Λεπτομερείς πληροφορίες για την εταιρεία σας

- Ποια προβλήματα επιλύει η επιχείρησή σας;
- Ποιους καταναλωτές και / ή επιχειρήσεις θα εξυπηρετεί η εταιρεία σας;
- Ποιο είναι το ανταγωνιστικό σας πλεονέκτημα;
- Υπάρχουν ειδικοί στην ομάδα σας;
- Βρήκατε την ιδανική τοποθεσία για το κατάστημά σας;
- Ποια είναι τα δυνατά σας σημεία?



Ανάλυση αγοράς: Κάντε μια έρευνα ανταγωνισμού

- Ποια είναι η αγορά-στόχος σας;
- Ποιες είναι οι τρέχουσες τάσεις και θέματα στην αγορά σας;
- Ποιοι είναι οι ανταγωνιστές σας;
- Τι κάνουν οι επιτυχημένοι ανταγωνιστές; Μπορείτε να το κάνετε καλύτερα;



Οργάνωση και διαχείριση

- Πώς θα είναι δομημένη η εταιρεία σας;
- Ποιος θα λειτουργήσει την επιχείρησή σας;
- Ποια είναι η νομική δομή της επιχείρησής σας;
- Έχετε οργανωτικό διάγραμμα;
- Δείξτε πώς η μοναδική εμπειρία του κάθε ατόμου θα συμβάλει στην επιτυχία της επιχείρησής σας.
- Έχετε συγκεντρώσει βιογραφικά και επιστολές των βασικών μελών;



Πρώθηση και πωλήσεις

- Ποιες είναι οι μοναδικές σας ανάγκες;
- Έχετε στρατηγική μάρκετινγκ;
- Πώς θα προσελκύσετε και θα διατηρήσετε τους πελάτες σας;
- Πώς θα γίνουν οι πωλήσεις;
- Περιγράψτε πλήρως τις στρατηγικές μάρκετινγκ και πωλήσεων.



Αίτημα χρηματοδότησης: Περιγράψτε τις απαιτήσεις χρηματοδότησης σας

- Πόση χρηματοδότηση θα χρειαστείτε τα επόμενα πέντε χρόνια;
- Για ποιο λόγο θα τη χρησιμοποιήσετε;
- Θέλετε χρεωστική ή συμμετοχική χρηματοδότηση;
- Ποιοι όροι θα θέλατε να εφαρμοστούν;
- Ποια χρονική περίοδο καλύπτει το αίτημά σας;
- Χρειάζεστε κεφάλαια για να αγοράσετε εξοπλισμό ή υλικά, να πληρώσετε μισθούς ή για κάλυψη συγκεκριμένων λογαριασμών;
- Συμπεριλάβετε μια περιγραφή των μελλοντικών στρατηγικών οικονομικών σας σχεδίων, όπως πληρωμή χρέους ή πώληση της επιχείρησής σας.



Οικονομικές προβλέψεις: Παροχή οικονομικών προβλέψεων για να δείξετε ότι η επιχείρησή σας είναι σταθερή και θα αποτελέσει οικονομική επιτυχία

- Συμπεριλάβετε τις δηλώσεις εισοδήματος, τους ισολογισμούς και τις δηλώσεις ταμειακών ροών για τα τελευταία τρία έως πέντε χρόνια, εάν υπάρχουν.
- Καταχωρήστε οποιαδήποτε άλλη εξασφάλιση διαθέτετε.
- Παρέχετε μια μελλοντική οικονομική προοπτική για τα επόμενα πέντε χρόνια, συμπεριλαμβανομένων των προβλεπόμενων δηλώσεων εισοδήματος, ισολογισμών, δηλώσεων ταμειακών ροών και προϋπολογισμών κεφαλαιουχικών δαπανών.
- Για το πρώτο έτος, να είστε ακόμα πιο συγκεκριμένοι και να χρησιμοποιήσετε τριμηνιαίες - ή ακόμα και μηνιαίες - προβολές.
- Ποιες είναι οι προβλέψεις σας σύμφωνα με τα αιτήματα χρηματοδότησής σας;
- Χρησιμοποιήστε γραφήματα και διαγράμματα για να ενημερώσετε την οικονομική πορεία της επιχείρησής σας.

Παράρτημα

Σε αυτή την ενότητα μπορείτε να παρέχετε πρόσθετα έγγραφα ή άλλα αρχεία που μπορεί να σας ζητηθούν, όπως πιστωτικό ιστορικό, βιογραφικά, εικόνες προϊόντων, επιστολές, άδειες, ή διπλώματα ευρεσιτεχνίας, νομικά έγγραφα και άλλες συμβάσεις.

ΤΟ ΛΙΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

Τα λιτά επιχειρηματικά σχέδια μιας νεοσύστατης επιχείρησης είναι γραφήματα που περιλαμβάνουν μόνο τμήματα της επιχείρησης για να περιγράψουν τις λειτουργίες της. Ένα τέτοιο λιτό και δημοφιλές επιχειρηματικό σχέδιο είναι ο Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου.

Τα 9 τετράγωνα του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου αντιπροσωπεύουν:



1 Βασικοί συνεργάτες

Οι συνεργάτες περιλαμβάνουν άλλες επιχειρήσεις ή υπηρεσίες με τις οποίες θα συνεργαστείτε, όπως προμηθευτές, κατασκευαστές, εξωτερικούς συνεργάτες και παρόμοιους στρατηγικούς εταίρους.

1

2 Βασικές δραστηριότητες

Οι βασικές δραστηριότητες περιλαμβάνουν τι κάνετε για να κερδίσετε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Για παράδειγμα, η πώληση απευθείας στους καταναλωτές μπορεί να είναι ένα μοναδικό χαρακτηριστικό της δική σας εταιρίας.



2

3 Βασικοί πόροι

Οι πιο σημαντικοί σας πόροι θα μπορούσαν να περιλαμβάνουν προσωπικό, κεφάλαιο ή πνευματική ιδιοκτησία, και οτιδήποτε άλλο χρειάζεστε για να κάνετε την επιχείρησή σας να δουλέψει και να δημιουργήσετε αξία για τον πελάτη σας.



3

4 Πρόταση αξίας

Αυτή είναι η λεπτομερής δήλωσή σας σχετικά με τη μοναδική αξία που η εταιρεία φέρνει στην αγορά.



4

5 Σχέσεις πελατών

Πώς θα αλληλεπιδράσουν οι πελάτες με την επιχείρησή σας; Με αυτοματοποιημένο ή προσωπικό τρόπο; Προσωπικά ή διαδικτυακά;



5

6 Κανάλια

Τα κανάλια είναι όλοι οι τρόποι, τα εργαλεία και οι μέθοδοι που χρησιμοποιούνται για να φτάσετε στους πιθανούς και ήδη υπάρχοντες πελάτες σας. Συνήθως υπάρχουν διάφορα κανάλια για επικοινωνία, και όχι μόνο ένα.



6

7 Πελατειακές ομάδες

Ορίστε τι είδους πελάτες θα εξυπηρετεί η επιχείρησή σας και ποια είναι η αγορά-στόχος σας.



7

8 Διάρθρωση κόστους

Κατά τον καθορισμό της οικονομικής σας στρατηγικής, πρέπει να απαριθμήσετε τις πιο σημαντικές δαπάνες που θα αντιμετωπίσετε.



8



9 Ροές εσόδων

Πώς θα βγάλει χρήματα η εταιρεία σας; Μέσω άμεσων πωλήσεων, τέλη συνδρομών, πώληση διαφημίσεων; Εάν υπάρχουν πολλαπλές ροές εσόδων, απαριθμήστε τις όλες.

9



ΝΟΜΙΚΗ ΔΟΜΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η νομική δομή της επιχείρησής σας είναι πολύ σημαντική επειδή επηρεάζει τους φόρους που πληρώνετε, τα χρήματα που μπορείτε να συγκεντρώσετε, τα έγγραφα που πρέπει να υποβάλετε και την προσωπική σας ευθύνη. Πρέπει να επιλέξετε προσεκτικά τη δομή της επιχείρησής σας, γι' αυτό πρέπει να συμβουλευτείτε συμβούλους επιχειρήσεων, δικηγόρους και λογιστές πριν από την καταχώρηση της επιχείρησής σας, τη λήψη αριθμού φορολογικού μητρώου και την εγγραφή σας για τα απαραίτητα διπλώματα και άδειες.

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει τις κοινές επιχειρηματικές δομές, καθώς και γενικά χαρακτηριστικά αυτών των επιχειρηματικών δομών και τα συγκρίνει μεταξύ τους. Να θυμάστε ότι οι κανόνες ιδιοκτησίας, η ευθύνη, οι φόροι και οι απαιτήσεις αρχειοθέτησης για κάθε επιχειρηματική δομή μπορεί να διαφέρουν ανάλογα με τη χώρα ή ακόμη και το κράτος.

Επιχειρηματική Δομή	Ιδιοκτησία	Ευθύνη	Φόροι
Ατομική ιδιοκτησία	Ιδιοκτησία	Απεριόριστη προσωπική ευθύνη	Μόνο προσωπικοί φόροι
Ατομική ιδιοκτησία	Δύο ή περισσότερα άτομα	Απεριόριστη προσωπική ευθύνη εκτός αν δομηθεί ως περιορισμένη συνεργασία	Φόρος για αυτοαπασχόληση (εκτός από περιορισμένους συνεργάτες) Προσωπικός φόρος
Εταιρία περιορισμένης ευθύνης	Ένα ή περισσότερα άτομα	Οι ιδιοκτήτες δεν είναι προσωπικά υπεύθυνοι	Φόρος για αυτοαπασχόληση, προσωπικός φόρος ή εταιρικός φόρος
Εταιρία - C	Ένα ή περισσότερα άτομα	Οι ιδιοκτήτες δεν είναι προσωπικά υπεύθυνοι	Εταιρικός φόρος
Εταιρία - S	Ένα ή περισσότερα άτομα αλλά όχι πάνω από 100 και όλοι πρέπει να είναι κάτοικοι Η.Π.Α	Οι ιδιοκτήτες δεν είναι προσωπικά υπεύθυνοι	Προσωπικός φόρος
Εταιρία - B	Ένα ή περισσότερα άτομα	Οι ιδιοκτήτες δεν είναι προσωπικά υπεύθυνοι	Εταιρικός φόρος
Εταιρία - μη κερδοσκοπική	Ένα ή περισσότερα άτομα	Οι ιδιοκτήτες δεν είναι προσωπικά υπεύθυνοι	Απαλλαγή φόρου, αλλά τα εταιρικά κέρδη δεν μπορούν να διανεμηθούν

Τι αφορά μια επωνυμία;

Οι εταιρείες χρησιμοποιούν εμπορικά σήματα για να διαφοροποιούν τα προϊόντα τους από άλλα. Είναι ένα από τα πιο σημαντικά κεφάλαια της επιχείρησης επειδή αντιπροσωπεύει τον οργανισμό και το κοινό συσχετίζει συχνά την επωνυμία με την εταιρεία. Η εταιρεία συχνά αναφέρεται με την επωνυμία της, εάν είναι επιτυχής, μπορεί να είναι ακόμη και ένας τρόπος ώστε οι πελάτες να αναγνωρίζουν την επιχείρησή σας.

Μια επωνυμία μπορεί να είναι:

- Ένα αναγνωρίσιμο σύμβολο
- Μια μάρκα
- Ένα λογότυπο
- Ένα όνομα
- Μια λέξη
- Μια ολόκληρη πρόταση
- Ένας συνδυασμός των παραπάνω

Ανάπτυξη εμπορικής επωνυμίας

Μια επιτυχημένη επωνυμία βοηθά την επιχείρησή σας να προσελκύσει νέους πελάτες και να διατηρήσει τους ήδη υπάρχοντες. Πρέπει να αναπτυχθεί πλήρως προτού χρησιμοποιηθεί στη διαφήμιση ή στο υλικό του μάρκετινγκ. Μπορεί να μην φαίνεται ως προτεραιότητα κατά την έναρξη μιας επιχείρησης, αλλά είναι ένα πολύ σημαντικό στοιχείο και χρειάζεται προσεκτική και επαγγελματική μελέτη.

→ **Ζητήστε επαγγελματικές συμβουλές!**

Είτε αναπτύξετε την επωνυμία μόνοι σας είτε προσλάβετε έναν επαγγελματία σύμβουλο ή σχεδιαστή, η επωνυμία πρέπει να βασίζεται στο όραμα της επιχείρησής σας. Εάν αναζητήσετε επαγγελματική βοήθεια, μια καλή ιδέα θα ήταν να ζητήσετε και να δείτε το χαρτοφυλάκιο της δουλειάς τους.



Επιπλέον συμβουλή!

Εάν έχετε μικρό προϋπολογισμό, χρησιμοποιήστε μια πλατφόρμα σχεδίασης: μέσω μιας ιστοσελίδας σχεδιασμού, μπορείτε να ορίσετε το σχέδιο σας σύντομα και τον προϋπολογισμό σας, και ένα δίκτυο σχεδιαστών μπορούν να το δουν και να υποβάλουν σχέδια. Μπορείτε να ζητήσετε αλλαγές σε σχέδια που σας αρέσουν πριν επιλέξετε έναν νικητή. Αυτό μπορεί να είναι φθηνότερο από την πρόσληψη επαγγελματία καθώς πολλοί από τους σχεδιαστές είναι εκπαιδευόμενοι, αλλά μπορεί και να παραχθεί ένα καλύτερο αποτέλεσμα από ό, τι αν το κάνατε μόνοι σας. Μην ξεχάσετε να αναζητήσετε νομικές συμβουλές για θέματα όπως η πνευματική ιδιοκτησία, τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας και εμπορικά σήματα.

Σκεφτείτε επίσης...

...πώς να επιλέξετε και να καταχωρήσετε την επωνυμία της επιχείρησής σας.

...πώς να δημιουργήσετε έναν ιστότοπο για την επιχείρησή σας.

...πώς να ενσωματώσετε την επωνυμία σας στο σχέδιο μάρκετινγκ.

...πώς να πραγματοποιήσετε έρευνα πελατών για να βεβαιωθείτε ότι η επωνυμία σας είναι κατάλληλη για το κοινό-στόχο σας.



ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ

Ένας προμηθευτής, που ονομάζεται επίσης πωλητής, είναι ένα άτομο ή μια επιχείρηση που παρέχει κάτι στην επιχείρησή σας. Ένας πωλητής είναι μέρος της αλυσίδας εφοδιασμού που παρέχει αγαθά και υπηρεσίες σε εταιρείες ή καταναλωτές. Αυτοί είναι οι συνηθισμένοι τύποι προμηθευτών:

B2C (από την Επιχείρηση στον Καταναλωτή)

Οι πωλητές B2C πωλούν απευθείας στους καταναλωτές. Πωλούν κυρίως ολοκληρωμένα προϊόντα ή/και συστατικά του προϊόντος. Το κατάστημα λιανικής Gap που πουλά ρούχα είναι παράδειγμα προμηθευτή B2C. Ένας πωλητής μπορεί επίσης να πουλήσει διαδικτυακά, ενώ άλλοι ειδικεύονται στην παροχή υπηρεσιών καταναλωτών.

B2G (από την Επιχείρηση στο Κράτος)

Ο πωλητής τύπου B2G προμηθεύει την κυβέρνηση μέσω κρατικών συμβάσεων. Για παράδειγμα, οι Raytheon and Lockheed Martin πωλούν αμυντικά προϊόντα και υλικά στο στρατό. Ένας κυβερνητικός σύμβουλος μπορεί επίσης να είναι προμηθευτής B2G.

B2B (από Επιχείρηση σε Επιχείρηση)

Οι κύριοι πελάτες των προμηθευτών B2B είναι άλλοι προμηθευτές και επιχειρήσεις. Ένα παράδειγμα πωλητή B2B είναι η Panasonic, η οποία πουλάει μπαταρίες στην Tesla ή σε κατασκευαστές μικροσίπ, όπως οι Intel ή Advanced Micro Devices.

Πώς μπορείτε να αξιολογήσετε τους προμηθευτές;

Υπάρχουν 5 παράγοντες που πρέπει να ληφθούν υπόψη:

- ✓ Τιμή
- ✓ Αξιοπιστία
- ✓ Σταθερότητα
- ✓ Τοποθεσία
- ✓ Διαθέσιμο απόθεμα

ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΟΜΑΔΑΣ

Αφού καθοριστούν όλα τα νομικά και οικονομικά ζητήματα μιας επιχείρησης, κάθε επιχειρηματίας πρέπει να λαμβάνει αποφάσεις για επιχειρησιακά θέματα. Πρέπει να αποφασίσει εάν θα εργαστεί ατομικά ή σε ομάδα. Εάν η απάντηση στην τελευταία ερώτηση είναι ναι, τότε το ερώτημα που ακολουθεί είναι:

Πώς μπορώ να δημιουργήσω μια επιτυχημένη ομάδα;

Είναι σύνηθες φαινόμενο για τους επιχειρηματίες να ζητούν επαγγελματική καθοδήγηση σχετικά με εκπαίδευση πάνω στη διαχείριση, υποστήριξη επιχειρήσεων ή ακόμη και τον σχεδιασμό ομάδας. Πολλές στοχευμένες δεξιότητες και εξειδικευμένες γνώσεις είναι απαραίτητες για τη δημιουργία και την καθοδήγηση μιας ομάδας που λειτουργεί καλά μαζί, οπότε είναι χρήσιμο να αναζητάτε επαγγελματική βοήθεια για το πώς θα το καταφέρετε.

Ωστόσο, αν αποφασίσετε να δημιουργήσετε μια ομάδα μόνοι σας ή με έναν επαγγελματία 5 είναι τα στοιχεία που πρέπει να ληφθούν υπόψη για να λειτουργήσει μια ομάδα αποτελεσματικά:

- Αποστολή
- Στόχοι
- Ρόλοικαιαρμοδιότητες
- Βασικοί κανόνες
- Λήψη αποφάσεων





ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

ΕΝΑΡΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Πριν από την έναρξη της επιχείρησης και κατά τη διάρκεια του προγραμματισμού της έναρξης, υπάρχουν πολλές πηγές από ιδιωτικά και δημόσια ιδρύματα όπου μπορείτε να ενημερωθείτε (άρθρα, ιστολόγια, ιστότοποι) σχετικά με τις απαραίτητες διαδικασίες για την έναρξη μιας επιχείρησης:

- [Έναρξη Ατομικής Επιχείρησης 2021 - Διαδικασία - Φορολογία \(pkp.com.gr\)](http://pkp.com.gr)
- [Σύσταση επιχείρησης - Gov.gr \(www.gov.gr\)](http://www.gov.gr)
- [Έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας | ΑΑΔΕ \(aade.gr\)](http://aade.gr)
- [Ίδρυση σύσταση εταιρείας, Επιλογή μεταξύ ΟΕ ΕΕ ΙΚΕ ΑΕ. Φορολογία εταιρειών - StartYouUp](http://StartYouUp)

ΑΙΤΗΣΗ ΓΙΑ ΔΙΠΛΩΜΑΤΑ ΚΑΙ ΑΔΕΙΕΣ

Το βασικό νομικό πλαίσιο που διέπει τις επιχειρηματικές δραστηριότητες πολιτών τρίτων χωρών στην Ελλάδα:

1. Ο νόμος 3386/2005 σχετικά με την είσοδο, την παραμονή, κ.λπ. αφορά κυρίως την άσκηση αυτοαπασχολούμενης οικονομικής δραστηριότητας,
2. Ο Επενδυτικός Νόμος 3894/2010, για επενδύσεις στην Ελλάδα,
3. Νομικές διατάξεις για την ίδρυση μιας εταιρείας.

Βασική προϋπόθεση για τους υπηκόους τρίτων χωρών να ξεκινήσουν εμπορική δραστηριότητα στην Ελλάδα είναι η έκδοση σχετικής άδειας (άρθρο 9 του Ν. 3386/2005). Για οποιαδήποτε εργασιακή σχέση, ο αιτών πρέπει να υποβάλει αίτηση για αριθμό φορολογικού μητρώου (ΑΦΜ) στην τοπική υπηρεσία εισπράξης φόρου και αριθμό κοινωνικής ασφάλισης (ΑΜΚΑ) στο Ινστιτούτο Κοινωνικής Ασφάλισης. Μπορείτε να λάβετε έναν αριθμό ΑΜΚΑ από το πλησιέστερο γραφείο ΙΚΑ (Ινστιτούτο Κοινωνικής Ασφάλισης) ή το Γραφείο Εξυπηρέτησης Πολιτών (ΚΕΠ). Οι αιτήσεις πρέπει να υποβληθούν στα Ελληνικά είτε αυτοπροσώπως είτε μέσω εξουσιοδοτημένου δικηγόρου.

Τα υπόλοιπα διπλώματα και άδειες που απαιτούνται για την έναρξη μιας επιχείρησης εξαρτώνται από τον τύπο της επιχείρησης, το είδος και μέγεθος της επιχειρηματικής δραστηριότητας και τον τόπο εγκατάστασης της επιχείρησης. Υπάρχουν αρκετές διαφορετικές απαιτήσεις για όλους αυτούς τους παράγοντες και τους συνδυασμούς τους, για το λόγο αυτό ο αιτών πρέπει να απευθύνεται σε δημόσιους φορείς που είναι υπεύθυνοι για τέτοιες διαδικασίες αυτοπροσώπως, όπως ένα τμήμα υπηρεσιών στο Δημαρχείο, την τοπική φορολογική αρχή, τις περιφερειακές αρχές, το ΟΑΕΕ (επαγγελματικό επιμελητήριο), ΟΑΕΔ κ.λπ., και τοπικές ΜΚΟ ή/και ιδιωτικά επαγγελματικά κέντρα που εκτελούν έργα και προγράμματα για πρόσφυγες και αιτούντες άσυλο.



ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

Για την καλύτερη κατανόηση των βασικών χαρακτηριστικών κάθε μορφής επιχείρησης, αλλά και των πλεονεκτημάτων και των μειονεκτημάτων τους, ο παρακάτω πίνακας μπορεί να είναι πολύ χρήσιμος:

	Κριτήρια	Ι.Κ.Ε.	Ε.Π.Ε.	Α.Ε.	Ο.Ε.	ΕΥ.	Μ.Κ.Ο.	Ατομική
	Είδος Επιχείρησης	Κεφαλαιακή	Κεφαλαιακή	Κεφαλαιακή	Ατομική	Ατομική	Κοινωνικού Σκοπού	Ατομική
A	Διαδικασίες έναρξης ανά τύπο εταιρείας							
1	Κεφάλαιο Έναρξης	1,00 €	2.400,00 €	24.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
2	Συνεισφορές σε είδος	Ναι	Ναι	Ναι	Όχι	Όχι	Όχι	Όχι
3	Εξωκεφαλαιακές Συνεισφορές	Ναι	Όχι	Όχι	Όχι	Όχι	Όχι	Όχι
4	Ελάχιστος αριθμός Εταίρων	>2	>2	>2	>2	>2	>2	1
5	Σημείο Εκκίνησης – Σύσταση	ΚΕΠ ή ΓΕΜΗ	Πιστοποιημένος Συμβολαιογράφος	Πιστοποιημένος Συμβολαιογράφος	ΚΕΠ ή ΓΕΜΗ	ΚΕΠ ή ΓΕΜΗ	Υπουργείο Εργασίας	ΚΕΠ ή ΓΕΜΗ
6	Ενδεικτικό Κόστος Εγκατάστασης – στο ΓΕΜΗ	80,00€	80,00€	80,00€	60,00€	60,00€	200,00€	60,00€
7	Άλλες Χρηματοοικονομικές Επιβαρύνσεις π.χ. Συμβολαιογράφος	44,02€ συν 6,00€ ανά φύλλο συν ΦΠΑ 24%	44,02€ συν 6,00€ ανά φύλλο συν ΦΠΑ 24%	500,00€ συν 6,00€ ανά φύλλο συν ΦΠΑ 24%	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
8	Άλλες Χρηματοοικονομικές Επιβαρύνσεις, Δικηγόρος εάν απαιτείται	Δεν απαιτείται, μόνο εάν απαιτείται κατόπιν συμφωνίας	Δεν απαιτείται, μόνο εάν απαιτείται κατόπιν συμφωνίας	Δεν απαιτείται, μόνο εάν απαιτείται κατόπιν συμφωνίας	Δεν απαιτείται, μόνο εάν απαιτείται κατόπιν συμφωνίας	Δεν απαιτείται, μόνο εάν απαιτείται κατόπιν συμφωνίας	Δεν απαιτείται, μόνο εάν απαιτείται κατόπιν συμφωνίας	Δεν απαιτείται
9	Συνεισφορές υπέρ του Ταμείου Νομικών	Δεν απαιτείται	Δεν απαιτείται	0,5% ή 1% του κεφαλαίου της εταιρείας	0,5% ή 1% του κεφαλαίου της εταιρείας	0,5% ή 1% του κεφαλαίου της εταιρείας	Δεν απαιτείται	Δεν απαιτείται
10	Φόρος Συσώρευσης Κεφαλαίου	1%	1%	1%	0%	0%	0%	0%
11	Τέλος υπέρ της Επιτροπής Ανταγωνισμού στο Κεφάλαιο	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%

Ορισμένοι χρήσιμοι ιστότοποι για τη λήψη πληροφοριών και βοήθειας σχετικά με τη χρηματοδότηση από την ΕΕ και την Ελλάδα είναι οι εξής:

- [EU funding programmes - Your Europe \(europa.eu\)](https://europa.eu)
- [Access to EU Finance - European Commission \(europa.eu\)](https://europa.eu)
- [EU exchange programme for young entrepreneurs - Your Europe \(europa.eu\)](https://europa.eu)
- [Μέτρο Πολιτικής 4.3 | Μετανάστευσης και Ασύλου \(opengov.gr\)](https://opengov.gr)
- [Προδημοσίευση Δράσης για δομές προσφύγων με χρηματοδότηση από το Ταμείο Ασύλου, Μετανάστευσης και Ένταξης \(espa.gr\)](https://espa.gr)

Δημόσιοι και ιδιωτικοί φορείς και ιδρύματα, όπως ΕΣΠΑ και ΟΑΕΔ, εθνικές, περιφερειακές και τοπικές αρχές, ΜΚΟ, υπηρεσίες απασχόλησης, κοινωνικοί εταίροι, ιδρύματα τριτοβάθμιας εκπαίδευσης και ερευνητικά ιδρύματα, ειδικοί αξιολόγησης αποτελεσμάτων, εθνικά στατιστικά ιδρύματα, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις μπορούν να υποστηρίξουν πρόσφυγες και αιτούντες άσυλο να υποβάλουν αίτηση για χρηματοδότηση.



ΦΟΡΟΙ

Από την 01/01/2020 ο φορολογικός συντελεστής έχει μειωθεί σε 9% (από 22%) για τα κέρδη των ελεύθερων επιχειρηματιών και των αυτοαπασχολούμενων.

Κάθε χρόνο ο φόρος παρέχεται σε 3 δόσεις, βάσει της φορολογίας σας το προηγούμενο έτος ή των φορολογικών εκτιμήσεών σας εάν έχετε μια νέα επιχείρηση. Υπάρχουν διαφορετικοί τύποι εισοδήματος στην Ελλάδα που φορολογούνται ως εξής:

- [Φόροι εισοδήματος στο εξωτερικό - Ελλάδα - Your Europe \(europa.eu\)](#)

Επίσης, εδώ μπορείτε να βρείτε πληροφορίες σχετικά με το πότε δικαιούστε παροχές στην Ελλάδα, τι δικαιούστε και πώς να τις διεκδικήσετε:

- [Greece - Employment, Social Affairs & Inclusion - European Commission \(europa.eu\)](#)

Άλλοι χρήσιμοι σύνδεσμοι για τον έλεγχο του φορολογικού συστήματος και των απαιτήσεων στην Ελλάδα:

- [Φορολογία επιχειρήσεων - Gov.gr \(www.gov.gr\)](#)
- [Πως θα φορολογηθούν οι μισθωτοί, οι ελεύθεροι επαγγελματίες και οι επιχειρήσεις για το 2020 - Κλίμακες και συντελεστές φορολογίας | Taxheaven](#)
- [Φορολογία Επιχειρήσεων - StartYouUp](#)
- [Φορολογικά Θέματα - Υπουργείο Οικονομικών \(minfin.gr\)](#)

ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Είστε ελεύθεροι να επιλέξετε μία από τις ακόλουθες ασφαλιστικές κατηγορίες για Ελεύθερους Επαγγελματίες και Αυτοαπασχολούμενους. Οι κατηγορίες βασίζονται στο εισόδημα που έχετε. Οι ασφαλιστικές κατηγορίες περιλαμβάνουν εισφορές από τους Τομείς Συνταξιοδότησης και Υγείας. Για περισσότερες και λεπτομερείς πληροφορίες σχετικά με την ασφάλιση για αυτοαπασχόληση, μπορείτε να ελέγξετε τον επίσημο ιστότοπο του ΕΦΚΑ, του εθνικού ιδρύματος κοινωνικής ασφάλισης στην Ελλάδα. Άλλα χρήσιμα ιδρύματα κοινωνικής ασφάλισης ανά περιοχή στην Ελλάδα μπορείτε να βρείτε στο σύνδεσμο:

- [Public Access Interface \(europa.eu\)](#)

Αποποίηση ευθύνης:

KA2 2019-1-IT02-KA204-063302

Με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ'ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (EACEA). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο EACEA δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.

Disclaimer:

KA2 2019-1-IT02-KA204-063302

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

A MANUAL DESIGNED BY

INTEGRATION
Socio-Economic Integration of Refugees and Asylum Seekers

